

あした 未来を照らす ろうそくの灯り

高澤 良英

聞き手・後山愛 八藤涼華 毛利野々（石川県立七尾高等学校1年）

“しん”のある精神

僕は高澤良英です。昭和21年10月31日に生まれて、今年68歳。家族はうちの家内と、息子夫婦と孫が二人。息子夫婦はちょっと離れて住んどる。仕事と一緒にやっとなるけどね。家族ぐるみでこの和ろうそくの商売をしとる。うちの創業は明治25年。だから120年くらいかな。僕四代目や。小さい時からこのろうそくの仕事の中で育ったから、まあいずれは多分ろうそく屋をしないかんやろなってことは、小さい時から思っていましたね。家継ぐ前は、七尾高校入って、卒業して東京の大学行って、就職して修業して帰ってきた。営業もしたね。

初めから息子に継いでほしいと思っとる。それは子供が大学の時からやね。まあ本人はそう思ってたかどうかわからんけど、長男として仕事を継いでほしいと言うことは本人にも伝えた。親の思いとすれば、自分が現在やっている仕事を

継いでくれるっていうのが一番安心する。まあそりゃあそういう方向っていうのは決まっとるけど、中身はこれからや。

とけない歴史

この和ろうそくの「和」というのは、「日本の」ということやね。日本でろうそくが作られ始めたのは江戸時代の始めくらいからやな。それまでは、ろうそくというのは日本にはあってんけれども作られとらなんぞ。それは昔、遣唐使が中国から持ち帰った商品。鑑真さんとか、その前後あたりから中国からろうそくが輸入されとった。日本の文献では、だいたい西暦七百数十年の時にお寺の帳面にろうそくというものが初めて出てきた。そのあとに日本はいろんなことが混乱して、遣唐使もやめたりしてろうそくが無くなったけども、室町時代ぐらかな、いわゆる大阪の堺の商人が、東南アジアへ行って、ろうそくの原料になるハゼの木というものを日本へ輸入してきたわけね。そのころに日本でろうそくが

製造されただろうといわれているけど、確かな文献はなんもない。そのハゼの木っていうのが、今現在のろうそくの原料となる木の実。それに蝋が含まれるとちゅうことで、日本に移植をして、それを四国とか九州とかのあったかいとこに植え始めたのが始まり。当時はそんな多くは生産できなかった。やっぱりお寺とか、宮中とか、そういう雅な人にしか使われとらんかったのかな、と思う。江戸時代の始めになって色んな藩が出来てくるわね。その時に九州・四国で作っていたハゼは、そこの国の財政を潤す一つの物産だったわけや。そこでハゼの実を蝋にして、それをろうそくにして、各藩に売る。外へ向けて売っていける物産の生産と販売をそれぞれの藩が一生懸命に奨励したわけやね。それを売って財政を潤していた。それで、加賀藩にもろうそくを扱ういわゆる協同組合みたいなのが設立されるわけや。七尾にもだいたい1650年にろうそく座、金座とか銀座とか座ができたんや。七尾の文献にも初めて出てきた。文献に残っているのはその年代が一番古いから、七尾のろうそくの起源なんやろうな。

注ぎ重ねる経験

うちは基本的に、植物の蝋を使って作ることにこだわってる。もちろん少しはパラフィンを使いますが、基本的には植物の蝋を原料にしたろうそく。植物の蝋なら再生可能やがいね。石油は何百年かしたら枯渇してしまうやろう。石油はなかなか作られんから。それは有限の資源やけど植物は再生可能。で、植物の原料にこだわりがある。

蝋を溶かす窯は全部で五つあるげんけど、それぞれ目的の

サイズに応じた窯で、全部違うろうそくをつくってる。基本的に大量に作る場合はこの大きな窯でまず蝋を溶かして、それで今度は溶けた蝋を、うちでは花型製法（流し込み製法）っていう製法で小さいろうそく作ってる。溶けた蝋とろうそくの芯とを型に入れて作るんや。芯は全部手巻きで、一本一本人間の手で巻いとる。外部の人をお願いして、それぞれのろうそくのサイズの芯を作ってもら。これをまた手作業で一本一本竹の串に刺して。作業をしやすくするために竹の串に刺しとるわけね。その芯を、また一本一本手で型に乗せて、それで溶けた蝋をこの中に流し込んでいくんや。冷えて蝋が固まったら余分なところを熱い包丁で切り落とす。危ないげんぞ。これで一つのろうそくの形ができた。そして型の中から一本一本抜き出していく。流し込み製法でやるのは大量生産のためやね。どのサイズのろうそくでも、型の素材は金属であったり木であったりはするけど、作る方法は全く一緒。型の中へ芯を入れて溶けた蝋を流し込んで冷却して取り出す。工程とすればそれだけの工程。

ろうそくのサイズによって溶かす温度が違うわけや。小さなろうそくは大体140度。あんまり熱すぎても今度は冷却に時間がかかる。やと、効率悪いがい。ある程度大きな物作るときは蝋の温度を下げて流しやすくして早く作る。いつまでも熱いと固まらんと効率が悪くなる。型の中へ流す前にある程度蝋の温度を下げておく。サイズによって溶かす温度、流し込む温度がみんな違う。それは従業員の皆さんの経験でわかる。大きな蝋燭は木の型で作る。これはほんとに一本一本、木の型をカパッと一本ずつやって作る。色んなサイズの木の種類も水槽の中に全部沈んどる。



和ろうそくの材料

(上) 蠟を溶かすかま
 (右) ろうそくをろうでコーティングしている様子
 (下) 木型でろうそくを作っている様子



木ですと、固まった時に蠟と木と水とがくっつかんから、事前に木の型に水を含まして作る。金属の型は、中に水を通して冷やす水冷式。急激に冷やすと今度は型が冷たくなりすぎて、ろうそくが割れてしまう。季節によって水の温度も周りの温度も違うから、職人さんは季節によって、例えば暑い時の蠟の温度、水の冷やす温度、それぞれ冬と夏と春と秋と、季節によって全部調整しながらやとる。寒い時急に水を流すとパシッとろうそくの表面が割れたりするんや。やからちょっと水を調整して流す水の量を変えたり、もうちょっと温かいお湯を流したりで冬場は型を温めたりしながらやる。あんまり激しく蠟と型とが温度が違いすぎると蠟が割れる。それは経験やわ。職人さんが。

作業している人は先輩などに教わってやとる。例えばあの人は今月で65歳になって定年で退職すれんけども、これから20代の人らに代わるけども、ずっとあの人らが若い人に順番に教えてきてん。そういうことは自然と伝承していく。季節によって温度が違って、あ、調子悪いね、ちゅうたら先輩に聞いて、ああ、こうしまっしやい、とか。そういう

ことで伝えて覚えてく。

ゆるぎない意思

初めて来店するお客さんとは、ろうそくを使うことの楽しさとか、重要なことである仏事とか、灯りとしての楽しみとか、そういう話をしとる。お客さんにそれを伝えるにはろうそくの知識もいるわいね。うちはお線香やとかお香やとかも売とるわけやから、商品に対する知識や使い方は分かって話せないかんから。そこはコンビニとかスーパーとかと違うところで、商品をきちんと分かって説明して売ると。そういう接客やね。

商品売る時のコンセプトは、伝統を守っていくのと若い人が気軽に買えるようにするのと両方。伝統的なことは継続しながら、ろうそくを使ったことのない人のために説明をして、そんな方向もいると。コンセプトはもう受け継がれてますよ。うちの家内と息子の嫁さんと、それから他に店員さんもおるけれども、それは順番に伝えてつとる。そうやね、ずつ



と継続やわい。やっぱり商売やから継続してかんと。言い伝えるちゅうがんか。継続していく。

地域のぬくもり

新幹線開業してから、ろうそく売れますよ。七尾にも能登にもお店自体にも人がたくさん来てくれとるし、お土産用としてろうそくを扱う店も、金沢に新幹線開業直前にうちのろうそくを置こうという店が何軒も増えている。開通前に宣伝はあまりしようと思わなかった。PRしても埋もれてしまうんでないかと思った。でっかい費用かけてコマーシャルする会社もあるやろうけど、我々はかけられんし。でも石川県がいろんなPRしてくれとる。観光のパンフレットにたくさん入れてもろた。ありがたいことやね。

世界にも発展してるのは楽しい話でね。10年前にフランスのパリで、バイヤーだけが集まる見本市があった。石川県が積極的にかなり大きいブースをとってくれて、いきたい人はいないかということでうちが手を挙げた。九谷焼や

輪島塗、加賀友禅、そんな中にうちのろうそくを持って行って、世界の人らがどんな反応をするか、全然反応してくれんがんでないかとか最初はすごい不安やった。ほんでも、いっぺん外に出てみるかということで、パリへは3回くらい出たんかな。ろうそくの芯を作る実演もしながら、和ろうそくとキャンドルの違いはこうありますよとか、植物からできてますよということをアピールした。ヨーロッパ人には自然のものとか今まで長く作ってきたろうそくの形が非常に受けた。これがジャパニーズスタイル。我々は当たり前としてみているが世界の人から見るとこれが日本の文化やと、改めて外から教えられた。それとこの赤い色と白い色があるというのが非常に面白いと言って興味を示した。

和ろうそくの印象は、外国のバイヤーさんには衝撃的であつたんじゃないかと思う。今までデコレーションしたキャンドルしか見ていないから全く違う形のもが出てきて原材料もそんなもので作られとるということで、非常に感心・感動したんでないか。パリには無地、いわゆる単純に白い色と赤い色のろうそくと、絵を描いたペインティングしたろう

そくを持って行ってんけども、絵を描いたらそくには海外の人はあんまり反応しなかった。我々はものすごく反応くれると思ったけど、デコレーションしたキャンドルはいっぱいあるわけや。絵ろうそくについてはほとんど反応がなかったから、あっ、そうかと反対に気づかせてもろた。日本の伝統の何百年かかって作ってきたものは、シンプルで素晴らしいということ。

観光という目的でも来られますよ。市外の人はもちろん来られます。店舗のある一本杉商店街では、語り部どころとしてそれぞれのお店が自分の商売のことをお客様と話しましょうというのが観光対応の一環やね。今は日本人がほとんどやけどもそのうち海外の人からも来るがんでないかな、と思うけど、そんな時には英語で表記する必要があると思う。学生に伝える活動ももちろん続けるよ。小学校の授業は積極的に受け入れをしていて、夏休みの宿題とかで皆さんよく来られる。学校の授業の一つやろうし、そのためにこういう場所を作った。七尾市のそういった事業もうちは全て受け入れますよ。それで関心を持ってもらえれば、七尾の人にもろうそく屋さんがあるんですよちゆうことを皆さんに知ってもらえれば一番いいわけやから。どんな機会でもうちは積極的に提供して進んでやっています。

【取材日：2015年8月7日・9月8日・9月29日】

PROFILE

高澤 良英 たかざわ よしひで

昭和21年10月31日・69歳
七尾和ろうそく製造
(高澤ろうそく店 代表取締役)

明治25年に初代高澤浅次郎が七尾に和ろうそくの商いを始めて以来、4代目浅次郎として、先代英一より昭和57年に家業を継承。お仏壇店・ご寺院を重要な得意先とするともに、より身近に灯りを感じて楽しんでもらおうと、営業活動を行い新しい販路に進出を果たしている。



● 取材を終えての感想 ●

私は今回の「聞き書き」に参加できてよかったと思います。私は七尾の和ろうそくについてよく使用していたにも関わらずどのように作られているのか、どんな思いで作っているのか、ということを知りませんでした。今回の「聞き書き」でそれを少しですが知り、能登の里山里海に興味を持つことができ、本当に良かったです。また、私と同じように里山里海についてよく知らないまま里山里海に触れ、里山里海であることにすら気付かないままいる人も多いのではないのでしょうか。そういった人たちが今回の「聞き書き」の冊子を通して里山里海について知ってもらえたらいいな、と思います。

高澤さんにお話を伺い、伝統の中で生まれた思いの強さを感じたような気がします。その思いを伝えるお手伝いが今回の「聞き書き」の冊子で少しでもできていれば幸いです。「聞き書き」に少しですが携われたこと、本当にうれしく思っています。ありがとうございました。

(八藤涼華 写真：左から2番目)

私は「聞き書き」という活動を通して、名人の豊富な知識や経験、そして名人自身の魅力を語りによって引き出すことの難しさを学びました。名人の和ろうそくに注ぎ込む情熱や素晴らしい人柄は、実際にお会いして、お話をすることによって十分に感じ取りましたが、そこから私たちが見聞したことが「聞き書き」という形で伝統を伝えることになるので、良い作品にしようという思いの反面、大きな責任を感じました。しかし、その責任感から七尾の伝統産業を伝えることに誇りが持てるようになりました。七尾市で暮らしていても、まだまだ知らないことが多くあり、これからの地元の未来を担うひとりとして、七尾市の発展を願う名人の強い意志に感銘を受け、今後とも郷土研究部の活動にこの経験を活かしていきたいと思えます。(後山愛 写真：左)

私は、聞き書きはとても大変な作業だと感じました。特に大変だと感じたのは、音声を聞き取りながら文字をWordに打ち込んでいくという作業です。この作業は、名人の方言をそのまま打ち込んでいかなければならないため、聞き取れないところは何度も繰り返し聞くというのは本当に辛かったです。

でも、この聞き書きを通して得たものがありました。その得たものとは、高澤ろうそくについての知識です。私は七尾市民でありながら高澤ろうそくについては、お店の歴史が長く、とても綺麗なろうそくが販売されていてお土産としての人気が高いということしか知りませんでした。聞き書きをしていくうちに、ろうそく店の歴史やろうそくの原料、形の意味、そして高澤さんのろうそくへの思いを知ることができました。このようなことは、聞き書きがないと知ることがなかったかもしれないことなのでとても良い経験になりました。このような貴重な経験をさせて頂いて本当にありがとうございました。(毛利野々 写真：名人隣)